

## ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO: PRINCIPALES ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

Andrea Alarcón Peña\*

### Aproximación metodológica

Como advierten Arjona y Rubio (2002), la relación entre el derecho y la economía se remonta a miles de años atrás, el Código de Hammurabi (1700 a. C) ya determinaba reglas en materia de salarios e intereses, y el Código de Shulgi (2000 a. C) señalaba que la idea de restablecimiento de la justicia llevaba implícitos cambios en la situación económica. Esta innegable influencia ha evolucionado a lo largo de la historia, y ha permeado el pensamiento de múltiples economistas, inicialmente, y juristas, con posterioridad, para construir una metodología de estudio. Becker, uno de los mayores exponentes del análisis económico del derecho (AED) respecto al diálogo entre estas dos disciplinas ha señalado que:

el uso del lenguaje económico para describir una parte del derecho es de gran utilidad. Tanto que pareciera posible utilizar el lenguaje económico en todas las áreas del

---

\* Abogada de la Universidad Santo Tomás; Especialista en Derecho Comercial y de los Negocios; Magíster en Derecho Económico de la Universidad Externado de Colombia; Doctora *Cum Laude* en Estudios jurídicos, Ciencia Política y Criminología de la Universidad de Valencia (España). Docente de la Universidad Católica de Colombia y de la Universidad Militar Nueva Granada.

derecho, pero solo mientras no se olvide que los intercambios reales en ciertas áreas significativas no se realizan bajo una base de uno a uno (Becker, 2002, p. 585).

En la misma línea podemos encontrar a Oliver Wendell Holmes, quien como juez del Tribunal Supremo de los Estados Unidos señaló en el año 1897 al pronunciar una conferencia titulada “The Path of the law” que “para el estudio racional del derecho es posible que el hombre del portafolio sea el hombre del presente, pero el hombre del futuro es el hombre de la estadística y el conocedor de la economía” (1897). Esta frase quizás constituye una visión premonitrice del nuevo enfoque que exige el estudio de la disciplina jurídica, tan distante durante mucho tiempo de los análisis y las consideraciones económicas.

En estricto sentido, el AED pretende analizar, a partir de herramientas de la microeconomía y la econometría, la influencia de las decisiones políticas y judiciales en el campo económico. Bejarano amplía esta definición al indicar que la metodología en mención aplica la teoría económica y la economía del bienestar al “examen de la formación, estructura, procesos e impactos económicos de la ley y de las instituciones legales” (1999, p. 155). De acuerdo con esta última definición se entenderá que la economía del bienestar “se centra en la deseabilidad social de situaciones económicas alternativas” (Franco, 2013, p. 45).

A partir de esta tesis resulta claro que la economía otorga una teoría del comportamiento para pronosticar cómo responderán los individuos frente a modificaciones normativas (Cooter y Ulen, 2002, p. 14). Se plantea entonces la necesidad de otorgar mayor rigor al estudio jurídico al construir una teoría científica del comportamiento humano en la que es posible “demostrar que los principios económicos pueden ofrecer directrices para la resolución legal de demandas, para la promulgación de nuevas legislaciones y para la interpretación de los estatutos existentes” (Buchanan, 2000, p. 124).

Esta construcción teórica plantea entonces que el individuo decidirá si demanda o no demanda una norma –en términos económicos– a partir de la valoración de los incentivos –positivos o negativos– que su cumplimiento o incumplimiento genera. Como señala Pinzón, el papel de la ley será generar señales en un mercado para que los agentes tomen decisiones, circunstancia a partir de la cual es posible determinar que al actuar la ley como un precio –que un individuo decide pagar o no– el legislador tendrá la responsabilidad de diseñar un complejo

sistema de incentivos orientado a estimular o desincentivar la realización de ciertas conductas o comportamientos (2010, p. 34).

La definición de esta metodología precisa distinguir los dos enfoques fundamentales que ha registrado. El primero de ellos es el positivo y el restante el normativo. El enfoque positivo supone el análisis de hechos que pueden ser de dos tipos: i) examinar cuáles son o pueden ser las consecuencias reales de las normas jurídicas a partir de la determinación de las reacciones que tendrán los individuos frente a una norma determinada y; ii) estudiar la forma en que determinadas circunstancias influyen en el contenido y forma de algunas decisiones jurídicas (Domenech, 2014). Estas dos perspectivas explican cómo se comportan las personas al tomar decisiones en condiciones de escasez, responde en consecuencia a una visión ontológica del comportamiento humano, a un enfoque descriptivo. En este la noción de eficiencia es el factor predominante que le da razón a las normas, las reglas y el procedimiento del derecho.

En enfoque normativo, por el contrario, explica cómo deberían emplear los individuos sus recursos escasos al adoptar decisiones. Así, el AED revisa qué es lo que los agentes económicos deberían hacer frente a las consecuencias que consigna la norma, con la intención clara de obtener la maximización de sus intereses. Un enfoque prescriptivo y una visión deontológica caracterizan esta orientación. Para este enfoque la necesidad de intervención del Estado en la economía resulta ser esencial para corregir las fallas del mercado y alcanzar no solo eficiencia económica sino mayor equidad en la asignación de los recursos (Torres, 2012). En la literatura económica es posible encontrar las expresiones “fallas del mercado” y “fallos del mercado” como sinónimas de aquellas condiciones asociadas a competencia imperfecta o poder de mercado, externalidades, asimetrías en la información, mercados incompletos y bienes públicos. El tratamiento sobre aquellas resulta extenso, sin embargo, autores como Perloff (2004), Samuelson y Nordhaus (2002), Stiglitz (2000) y Pindick y Rubinfeld (2001) las desarrollan con claridad.

Durante el primer periodo de esta disciplina la producción académica se catalogaba como perteneciente a la Escuela de Chicago (positiva) o a la Escuela de Yale (normativa). Sin embargo, esta clásica división ha sido superada y ha dado origen a una tercera escuela, la de Virginia, de corte funcionalista, que constituye una visión mucho más integradora, que reconoce las falencias y fortalezas de

cada doctrina e incorpora los hallazgos de la teoría de la *public choice* al AED (Parisi, 2015).

### El *homo economicus* y el *behavioral law and economics*

Al tenor de Posner, si los individuos racionales pretenden maximizar su riqueza, la función básica que corresponde a la ley es alterar los incentivos. Así, el legislador puede diseñar modelos sociales ajustando los precios implícitos en el sistema normativo. Además, si la pretensión es reducir la incidencia de determinadas conductas, corresponderá aumentar su precio legal con el fin de producir cambios en el comportamiento de los individuos. Por ello se considera –no siempre de manera acertada– que ante el incremento de una multa o sanción el comportamiento que la genera sufrirá una reducción ostensible o considerable (Posner, 2000).

Esta nueva valoración del individuo supone predicar tres atributos o características: racionalidad, criterio maximizador y egoísmo. Un *homo economicus* en el que el hombre busca maximizar sus propias utilidades en todos los escenarios de la vida, con independencia de que se trate de situaciones de mercado o no mercado. Se trata, en consecuencia, de obtener el mayor beneficio posible con el menor esfuerzo, una lógica en la que la consecución de la eficiencia resulta ser la prioridad. Esta circunstancia, sin embargo, no es la descripción de un sujeto real sino el planteamiento de un modelo de comportamiento. Igualmente, y como reconoce de Querol Aragón (2007) a partir de esta “sencilla hipótesis” es posible arribar a varias conclusiones:

- a. Hipótesis de maximización y racionalidad: los sujetos, atendiendo a sus restricciones presupuestales, tratan de maximizar su bienestar ordenando sus preferencias de mayor a menor según la satisfacción que estas les representen.
- b. Hipótesis de estabilidad: la elección y el orden que los individuos otorgan a sus preferencias son estables y no se encuentran influenciados por factores externos (bien sea por la política del Estado o de cualquier otro agente externo).
- c. Supuesto de soberanía del consumidor: cada individuo es quien mejor conoce sus preferencias, deseos y necesidades.

- d. Principio del equilibrio: cuando un sujeto advierta que puede mejorar su situación tendrá incentivos para cambiar su ordenación de preferencias.

Y aunque en apariencia este modelo resultaría sencillo, múltiples críticas han surgido desde sectores diversos. Una de las primeras surgió con Herbert Simon que advirtió de la racionalidad limitada de los individuos derivada, entre otras, de las restricciones cognitivas del ser humano (1955). Estas limitaciones producen errores respecto a la interpretación de un hecho y la decisión que se debe tomar. Es una postura diversa frente al conductismo clásico del AED que dio origen a una de las corrientes más discutidas de esta metodología: el *behavioral law and economics*. En esta se advierten críticas a la teoría clásica que parte del postulado de la búsqueda del propio interés por parte de los agentes económicos.

Como advierten Albrillo y López-Ibrot,

no se trata solo de tratar de explicar comportamientos altruistas que, de hecho, han sido incorporados sin mayores problemas por la teoría ortodoxa de la maximización de utilidad. Se considera que de la misma manera que se parte de que la racionalidad de las personas es limitada, también lo es la búsqueda del propio interés. Esto hace que la gente se guíe en muchos casos más por criterios de equidad y de la búsqueda de una solución que consideren “justa” de los problemas económicos Y esto les lleva a actuar, en muchos casos de forma contraria a su propio interés (2011, pp. 209-210).

En consonancia con lo que se advierte, “las personas son complejas y multidimensionales [...] tienen motivaciones diferentes en épocas y circunstancias distintas, y están imperfectamente informadas” (Adams, 1998, p. 255). Esta consideración, como advertimos, rompe con el paradigma de *homo economicus* que en su momento planteó Stuart Mill (aunque en sus escritos nunca propuso esta categoría, por el contrario, surge como reacción a su planteamiento teórico) (Persky, 1995) y que sirvió como base para los primeros estudios de AED. Para Stuart Mill, la economía política estudia al hombre como un ser que anhela poseer riqueza y tiene la capacidad para comparar la eficacia de los medios empleados para obtener ese fin. Sin embargo, para otros autores como Baurmann, esta tradición teórica se remonta a Hobbes, Mandeville, Hume y Ferguson, y se complementa, de manera reciente, con Weber, von Mises, Menger, Hayek, Popper y Buchanan, para quienes un *homo economicus* siempre decide oportunistamente y “no subordina sus intereses personales a los intereses de otros o a las normas de la moral y el derecho” (Baurmann, 1998, p. 47).

Sin embargo, esta teoría debe analizarse en contexto con la propuesta de Smith que en *La teoría de los sentimientos morales* indica que los individuos tienen interés por el bienestar de los demás y se comportan de manera benevolente, en posición opuesta a lo que manifestó en *La riqueza de las naciones*, en donde propone a un individuo egoísta (Hurtado y Mesa, 2010, pp. 282-285; D'Elia, 2009). Gary Becker matiza la postura de Stuart Mill al indicar que el comportamiento de los hombres

no está motivado exclusivamente por el egoísmo o las ganancias materiales. Es un método de análisis, no un supuesto acerca de motivaciones particulares, entre otras. Junto con otros, he intentado alejar a los economistas de los estrechos supuestos acerca del egoísmo. El comportamiento es guiado por un conjunto mucho más amplio de valores y preferencias. El análisis supone que los individuos maximizan su bienestar tal como ellos lo conciben, bien sean egoístas, altruistas, leales, rencorosos o masoquistas. Su comportamiento mira hacia adelante, y también se supone que es coherente a través del tiempo (1993, p. 385).

Al poner de presente que la aparente racionalidad egoísta de los individuos no puede ser racero suficiente para analizar sus decisiones, es claro que los sujetos maximizan su bienestar tal como ellos lo perciben. Otra interpretación es posible a partir del planteamiento de Polanyi para quien “se constata que el hombre sigue actuando en gran medida por motivaciones ‘mixtas’, sin excluir las relacionadas con el deber hacia sí mismo y hacia los otros, y tal vez incluso disfrutando secretamente del trabajo por el trabajo mismo” (2013, p. 95).

En todo caso resulta claro, bajo la perspectiva del AED, que el sistema legal influye de manera determinante en la conducta de los individuos, por cuanto las normas jurídicas constituirán incentivos que condicionarán la conducta humana. Esa influencia es, de alguna manera, predecible y explicable —el rigor metodológico del que hablan los principales exponentes del AED—, las normas jurídicas influyen sobre la conducta humana de una forma muy parecida —y en ocasiones tan predecible— como el mecanismo de precios.

La teoría económica, en estos términos, puede emplearse para explicar y predecir la forma en que los ciudadanos actúan frente a las diversas alternativas regulatorias que el legislador puede establecer, cuáles pueden ser los costes y beneficios que estas alternativas pueden generar y, dentro de todas ellas, cuál es la que maximiza el bienestar social, la eficiencia económica y la equidad.

## Principales escuelas

Numerosas investigaciones han identificado el marco histórico y los antecedentes del análisis económico del derecho moderno, entre estas vale la pena resaltar el esfuerzo de Núñez (2000), quien a partir de un ejercicio de identificación de los antecedentes filosóficos remotos (Aristóteles, Hobbes y Spinoza) y modernos (Beccaria, Blackstone, Bentham, Spencer y Hegel) advierte cómo, a pesar de ser una metodología aparentemente contemporánea, encuentra sus fuentes en épocas remotas (Durán y Lalaguna, 1992), construye sus pilares no solo en perspectiva filosófica sino económica, encontrando en economistas institucionalistas (Knight, Commons y Galbraith) y neoinstitucionalistas (Coase, Williamson, Becker y North) aportes esenciales para la construcción de las principales escuelas que han dado forma a esta nueva interpretación de la relación economía y derecho.

Es preciso también señalar que en los últimos años ha cobrado tal importancia esta metodología que varios economistas, haciendo uso de ella, han logrado varios premios Nobel de economía; así, James Buchanan en 1986 (bases contractuales constitucionales aplicables a la adopción de decisiones políticas y económicas); Ronald Coase en 1991 (análisis de los costos de transacción y la asignación de los derechos de propiedad); Gary Becker en 1992 (aproximación económica a estudios de no mercado como la familia, la discriminación racial, el amor y el sexo); George Akerloff en 2001 (asimetrías de información como forma de oportunismo precontractual); Oliver Williamson en 2009 (teoría económica de los costes de transacción), y Oliver Hart y Bengt Holmström en 2016 (análisis de contratos) entre otros.

En Estados Unidos no fue sino hasta mediados del siglo XX —a través del trabajo de Henry Simon, Aaron Director, Henry Manne, George Stigler, Armen Alchian, Gordon Tullock y otros— que el estudio de las relaciones entre el derecho y la economía cobró una importancia inusitada en el mundo académico (Parisi, 2015). No obstante estos antecedentes, la doctrina, de forma unánime, identifica a la Escuela de Chicago como el origen del AED con los trabajos de Coase, Manner, Becker y Posner (Lozano, 2016). A partir de esta escuela, y siguiendo el planteamiento de Mercurio y Medema (1997), son cuatro las perspectivas del AED: la tradicional, la neoinstitucional, la de elección pública y la crítica jurídica.

Y aunque por el origen de esta metodología, ligada a sistemas jurídicos de *common law*, podría pensarse en una aplicación restrictiva para países con esta tradición, la evolución y el alcance que ha tenido ha influido notablemente en Europa continental con publicaciones como el *European Journal of Law and Economics* y *Erasmus Law & Economic Review* que han venido a complementarse con la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Derecho y Economía (Alacde).

### *Análisis económico del derecho ortodoxo*

Respecto al análisis económico del derecho ortodoxo se encuentran dos escuelas: la Escuela de Chicago y la Escuela de New Haven o Escuela de Yale.

#### Escuela de Chicago

En estricto sentido, es posible señalar que 1960 constituye el año de nacimiento de la metodología en cuestión. “El problema de costo social”, publicado en el *Journal of Law and Economics*, de la Universidad de Chicago, constituye el artículo más citado de la literatura económica al establecer los fundamentos de la teoría económica de los derechos de propiedad (Aguilar y Castro, 2006). Con antelación a este, y tal como reconoce Posner, “el análisis económico del derecho era casi sinónimo del análisis económico del derecho contra los monopolios, aunque había algunos trabajos económicos sobre el derecho fiscal (de Henry Simons), el derecho corporativo (de Henry Manne) y la regulación de los servicios públicos y los transportes colectivos (de Ronald Coase *et al.*)” (2000, p. 27). El trabajo de Coase, sumado al de Guido Calabresi (1961), “Some thoughts on risk distribution and the law of torts”, produjo un efecto cascada en la producción y el interés académico. Los estudios presentes hasta ese momento se caracterizaban porque su objeto estaba constituido por estudios de mercado en los que la empresa resultaba principal objeto de observación (Pinzón, 2010).

En esta primera escuela la defensa del mercado resultaba ser esencial, por ello se consideraba que el monopolio resultaba ocasional y transitorio y no requería mayor esfuerzo regulatorio pues las presiones de la competencia lo diluirían. Esta circunstancia debe analizarse a la luz de la política *antitrust* estadounidense integrada por varias normas que, por la estructura del sistema de *common law*,



han sido fortalecidas a través de diversos pronunciamientos judiciales, estas son: Sherman Antitrust Act expedida en el año 1890, Clayton Act del año 1914, la Federal Trade Commission Act del mismo año, la Robinson-Patman Act de 1936, la Celler-Kefauver Act de 1950 y la Hart Scott-Rodino Antitrust Improvements Act de 1976 (estas tres últimas enmiendas a las primeras) (Botero, 2002).

Posner señalaba al respecto que la aplicación de la legislación *antitrust* podría devenir en innecesaria en razón de que la existencia de regulación generaba ineficiencia debido a la debilidad del marco institucional, a los elevados costos de la regulación y a las intervenciones contrarias al mercado que suponía esta (Torres, 1987). Para esta escuela, el fin último es la asignación eficiente de recursos, por ello es reconocida por su visión conservadora respecto al mercado, en la que la intervención del Estado en la economía resulta nociva por los problemas y costos a ella asociada. Las fallas del mercado resultaban ser una circunstancia que por la dinámica misma del mercado serían resueltas sin necesidad de un marco regulatorio que promoviera o facilitara la competencia y la competencia.

El escrito de Coase llega a la conclusión de que en un mundo en ausencia de costos de transacción las partes, ante una eventual externalidad (entendida como “una actividad de consumo o de producción produce un efecto indirecto en otra actividad de consumo o de producción que no se refleja directamente en los precios de mercado” (Pindyck y Rubinfeld, 2001, p. 615), llegarán por sí mismas a la solución más eficiente aún en ausencia de normas jurídicas; sin embargo, en un mercado real la existencia de costos de transacción es una constante por lo que la función del sistema jurídico será lograr la reducción de estos a su mínima expresión. Esta teoría es conocida como el teorema de Coase. Aunque, al respecto, vale la pena mencionar la aclaración que hace Torres Corredor (2002) cuando recuerda a los estudiosos del análisis económico del derecho que la expresión “el teorema de Coase” no fue obra del profesor Ronald Coase sino del profesor Stigler.

Los costos de transacción pueden ser comprendidos como los costos de intercambio en que incurren aquellos que participan en el mercado. Estos, según el momento del contrato o proceso de intercambio, se dividen en costos de búsqueda, de arreglo y de ejecución. La norma juega un papel muy importante en la reducción de los costos de transacción pues al establecer derechos de propiedad claros será más sencillo negociar; a su vez, la determinación de un derecho contractual claro proveerá términos de omisión eficientes y la consecuente

responsabilidad en caso de incumplimiento (Bejarano, 1999, pp. 164-166). En el mismo sentido, North indica que estos son “los recursos necesarios para medir tanto los atributos físicos como legales de los bienes que se están cambiando, los costos de vigilar, patrullar y hacer cumplir los acuerdos y la incertidumbre que refleja el grado de imperfección en la medición y cumplimiento de los términos de intercambio” (1995, p. 44).

La reducción de estos costos resultará ser tarea importante en la medida en que si aquellos se elevan sustancialmente resultará prohibitivo celebrar acuerdos, o los mismos se realizarán con un alto grado de incertidumbre, lo que generará disputas legales que arribarán a los tribunales y harán más costosa la negociación. Por el contrario, cuando los costos de transacción son mínimos y los derechos de propiedad se encuentran claramente asignados y limitados, el marco normativo no tendrá consecuencias en la asignación de esos recursos y, por tanto, la mejor negociación vendrá de los individuos que se encuentran involucrados (Coase, 2000), por ello se comprende que en este escenario la empresa, al disminuir los costos de transacción, facilita el proceso de negociación al reducir el número de negociaciones particulares ampliándolo a contratos tipo (Coase, 2009).

Para Coase, la negociación que realizan las partes está condicionada por la concurrencia de dos circunstancias: la primera de ellas supone una asignación precisa de los recursos o, en términos jurídicos, una clara asignación de los derechos de propiedad. Y esta condición precisa determinar qué usos son permitidos y quiénes son titulares de los derechos que se encuentran en conflicto. La segunda condición para llegar a un acuerdo supone que los costos de transacción (*ex ante* y *ex post*) sean nulos para que las partes, sin necesidad de la intervención de un tercero externo, puedan alcanzar un acuerdo autónomo, en el que estos reglamenten las condiciones de sus relaciones contractuales. Cuando no existen costos de transacción la asignación “lograda mediante el ordenamiento jurídico de los derechos sobre los recursos es indiferente para la consecución del objetivo de eficiencia” (Bejarano, 1999, p. 162).

Pero como se advirtió con antelación, pensar en una transacción en la que los costos sean nulos resulta utópico. Estos costos –implícitos o explícitos– permiten entender la existencia de las instituciones, que facilitan su reducción. Al respecto, Uprimny reconoce “el enorme impacto que tienen los arreglos institucionales como presupuesto de funcionamiento de los mercados, que es una forma

de reconocer, desde el campo económico la importancia del Derecho y de las instituciones en los procesos económicos” (2001, pp. 37-38); el marco institucional es responsable entonces de originar y constituir el ámbito de interacción de los agentes económicos. Y es justamente este planteamiento el que da pie a la Escuela del Neoinstitucionalismo.

#### Escuela de New Haven o Escuela de Yale

A diferencia de su predecesora, esta escuela considera que las fallas del mercado no son un mal mínimo, por el contrario, la falta de atención y corrección oportuna de las mismas genera problemas de equidad que ocasionan serios problemas en el desarrollo social. Por ello es precisa alguna forma de intervención del Gobierno que motive una revisión del papel de las instituciones como reguladoras del mercado. Frente a ellas se advierte que el problema no será el exceso de regulación sino la escasez de aquella (Arjona y Rubio, 2002). No se pretende desconocer el papel del mercado como el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos, este no será desplazado por un sistema de economía dirigida en el que el Gobierno tomará las decisiones respecto al funcionamiento de aquel, sino que se reconoce la imposibilidad del mercado para, de manera natural y movido por sus propias reglas, superar los diversos problemas que en su interior se presentan. Es por ello que se indica que la desatención de esas fallas genera problemas en la eficiencia, distribución, justicia y equidad.

Esta escuela encuentra en Guido Calabresi a su máximo exponente, y a diferencia de los trabajos de Posner<sup>12</sup>, se centra en temas derivados de las reglas de la responsabilidad civil a partir de un enfoque normativo del AED, que describe la estructura legal deseable (Pinzón, 2010).

Para ello, e identificando costos primarios, secundarios y terciarios asociados a los accidentes, plantea mecanismos que permitan atenuar o minimizar las pérdidas que cada uno de ellos producen. Esta teoría parte de una crítica a la postura que Coase sostiene respecto a los costos de transacción pues, como se indicó, en

12 Mucho más heterogéneos, donde es posible encontrar en su obra más famosa, *El análisis económico del derecho* (2000), estudios de propiedad, derecho contractual, derecho familiar y reglamentación sexual, derecho de responsabilidad, derecho penal, regulación pública del mercado y análisis de la teoría del monopolio, regulación laboral, regulación de servicios públicos, análisis de las organizaciones empresariales y los mercados financieros, la tributación, el derecho sucesoral, el derecho constitucional y la discriminación racial, entre otros.

ausencia de estos, y a pesar de las reglas de responsabilidad, los agentes lograrán la misma asignación de recursos con total independencia de a cuál de ellos se le hubiera cargado el costo, es decir, con total independencia del sistema legal. Calabresi reconoce que esta situación podrá ser sostenible en el corto tiempo, pero no en el largo plazo (2013). Plantea el autor que una de las funciones del derecho de los accidentes es la reducción de los costos que a ellos se asocia mediante la disminución de aquellas actividades que propician dichos costos; la consecuencia de esto se traduce en un encarecimiento de la actividad y un menor incentivo para desarrollarla.

Los costos primarios son aquellos relacionados con el número y la gravedad (ocurrencia y prevención), respecto a estos señala el autor que podrán ser reducidos de varias maneras: desalentar las actividades riesgosas para que sean sustituidas por otras que resulten más seguras, o incentivar la toma de precauciones durante la realización de dicha actividad (Calabresi, 2003). Los costos secundarios están ligados a las disfunciones sociales y económicas que se “derivan del grado de concentración o distribución de los costes primarios en el tiempo o en un número de personas” (Coderch y Gómez, 2005), por lo que su reducción podrá tener como fuente un generalizado seguro social que cubra los eventuales daños que todos pudieran sufrir. Y los costos terciarios se reflejan en los gastos necesarios para gestionar los anteriores como la burocracia requerida o la maquinaria legal o judicial.

Una sociedad tendrá claros incentivos para reducir estos tres costos, pero podrá priorizar uno de ellos, tal decisión generará conflictos. Si la decisión apunta a reducir los costos primarios sería necesario pensar en un sistema de responsabilidad absoluta que sancione cualquier tipo de daños causado —con independencia del monto, alcance o tipo de actividad que los genere—. Esta posibilidad resultaría nociva en la medida en que el costo de los terciarios se incrementaría sustancialmente debido a la proliferación de acciones por circunstancias ilimitadas. Si la decisión apuntara a una reducción de los costos secundarios se produciría un incremento en los primarios y terciarios pues no concurriría en el individuo incentivo alguno para que adoptara comportamientos racionales, maximizadores, de previsión y cautela orientados a prevenir los daños.

Situación que, a su vez, se vería potenciada por el riesgo moral —elemento de la asimetría de la información— que propiciaría en mayor medida comportamientos

oportunistas. Si la elección se orienta a la reducción de los terciarios la “regla ideal sería la ausencia de toda responsabilidad, es decir, una tal que el titular del derecho o bien lesionado habría de cargar siempre con los costes de su destrucción o deterioro sin disponer nunca de ningún género de pretensión de daños contra el tercero que los hubiere causado”, circunstancia que potenciaría los riesgos primarios (Aguilar y Castro, 2006).

La cuestión para el principal exponente de este enfoque apuntará a diseñar un sistema de responsabilidad orientado a reducir los tres costos y, en consecuencia, minimizar los daños causados por los accidentes y los costos burocráticos a ellos ligados. No obstante, y como sostiene Ghersi, es imposible resolver por completo el problema de costos asociados a accidentes y la consecuente asignación del mismo a un agente en particular (1996).

### *Escuela de la Nueva Economía Institucional o Neoinstitucionalismo*

A principios de siglo, en Estados Unidos se habían producido importantes avances para estudiar la interacción profunda que existe entre el sistema legal y la economía. Este análisis, que tuvo como enfoque la economía institucional, suponía un conjunto heterogéneo de esfuerzos en los que las instituciones cobraban un papel esencial en el funcionamiento de la economía (Arjona y Rubio, 2002). Para Williamson, el neoinstitucionalismo

trabaja en dos niveles: uno macro, constituido por el medio institucional o reglas de juego que constriñen las acciones de los agentes y las encausa, y un nivel micro, en el que operan las instituciones de gobierno sobre los agentes económicos, como los mercados, los cuasimercados y las estructuras jerárquicas de contratación (empresas y burocracias públicas) (2000, p. 93).

Las instituciones son concebidas como “cualquier tipo de limitación que los humanos crean para dar forma a la interacción humana” (North, 1995, p. 14). La limitación viene a estar constituida por reglas que se cumplen debido a que se refuerzan con la existencia de incentivos –que no siempre deben ser considerados en términos económicos, concurren los culturales o una mezcla de estos (Lindarte, 2015)–, y recompensas o amenazas, y sanciones. Frente a estos refuerzos los individuos, que se comportan, generalmente, de manera racional, calculan el beneficio de obedecer y si no siguen la norma analizan si la ventaja es mayor o

menor que el castigo o la sanción (o pueden considerar cuál es la probabilidad de ser sorprendidos o aprehendidos en caso de incumplimiento). Claro, la racionalidad de los individuos debe ser matizada, pues estos no siempre actúan de manera predecible, ya que sus motivaciones son complejas e inestables, escenario que pone de relieve la importancia de las instituciones al reducir “la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana” (North, 1995, p. 16).

Las reglas base de las instituciones pueden tener dos modalidades, formales e informales. Las primeras responden a reglas de juego positivas –Constitución, que fija el margen de acción tanto de los particulares como del Estado y los legitima en sus diferentes ámbitos de actuación en el proceso económico (Sánchez Torres, 2007, p. 22), leyes, tratados, reglamentos, etc.– cuyo cumplimiento es obligatorio y requieren de un poder coercitivo que garantiza su observancia. Las restantes se constituyen por las prácticas, las costumbres, los valores propios de una población, etc., las cuales, con el transcurrir del tiempo, se interiorizan en la memoria social (Parra, 2005, p. 36). Las dos forman un conjunto de reglas de interacción social estructurada. Frente a estas señala North que las reglas informales se encuentran compuestas por “a) convenciones que evolucionan como soluciones a problemas de coordinación y que todas las partes están interesadas en mantener, b) normas de comportamiento que son estándares reconocidos de conducta, y c) códigos de conducta autoimpuestos tales como estándares de honestidad o integridad” (1992, p. 480) (traducción propia).

Las constituciones, como reglas formales creadas, permiten regular la acción del Estado sobre las estructuras del sistema económico, y establecen principios, valores y normas para su coordinación. Esto debido a que cuando el marco creado no es suficiente se generan altos costos de transacción macro que propician la baja productividad económica y el funcionamiento ineficiente. La organización económica requiere una especialización de tareas, determinación de reglas –y en caso de incumplimiento un régimen sancionatorio claro– y una estructura acertada para su completa constitución. El funcionamiento del mercado es complejo y la existencia de parámetros que lo regulen ya no es objeto de discusión –máxime en un ESD–; la Constitución entonces, como “norma de normas”, fija las reglas coordinadoras del intercambio, y el Estado –a través de sus ramas y órganos del poder– vigila su desarrollo y sanciona su incumplimiento.

Las reglas necesitan de un factor indispensable: garantía de la protección de los derechos y certeza del cumplimiento de los acuerdos (García Villegas, 2004, p. 112). Si un sistema de economía social de mercado –reconocido materialmente por la jurisprudencia constitucional colombiana– descansa sobre constantes procesos de intercambio, la “habilidad de hacer que se cumplan acuerdos a través del tiempo y el espacio es la piedra fundamental de un mercado eficiente” (North, 1992, p. 481). Y para garantizar ese cumplimiento es indispensable un sistema imparcial, neutral y efectivo de reglas y sanciones que garantice el cumplimiento de las normas. Si este sistema existe los costos de transacción se reducirán pues los actores económicos y sociales –que son todos los individuos– tendrán la seguridad suficiente para invertir y negociar. La existencia de un sistema económico con reglas claras que encuentren una fuente confiable, abierta y flexible –Constitución– permitirá un desarrollo económico más eficiente, en contraste con uno rígido y con dificultades para amoldarse y contemporizarse con las modificaciones y variaciones requeridas.

Esas reglas de juego van a actuar como incentivos, negativos o positivos, que motivarán la conducta de los individuos, cada uno de ellos decidirá si demanda (en términos de mercado) o no una de estas reglas y esa determinación dependerá del costo que esta conlleve. Este razonamiento constituye el punto de partida del análisis económico del derecho (Bullard, 2015, p. 743).

Para Simón (1986), los individuos tienen una racionalidad limitada por las carencias de información (asimetrías de información) y por sus propios procesos de conocimiento (que son incompletos). Estas circunstancias generan costos para acceder a la información que condicionan el proceso, e incluso generan errores de apreciación o percepción de la realidad. En este contexto, las instituciones ayudan a guiar su comportamiento y las normas sociales sancionan o aprueban sus acciones, por lo que las decisiones económicas eficientes solo podrán ser tomadas en ámbitos institucionales propicios. Por ello, cuando las instituciones no son adecuadas (por estar montadas en sistemas políticos que favorecen los intereses de unos pocos, o tratarse de instituciones cooptadas o capturadas, entre otros supuestos) “lo que hacen entonces es propiciar la captura de rentas e incentivar la redistribución de la riqueza y no la generación de la misma” (Kalmanovitz, 2003).

Atrás quedó la teoría que creía que el mercado surgía espontáneamente y funcionaba de acuerdo con sus propias reglas. Su desenvolvimiento depende de una infraestructura normativa que garantice el derecho de propiedad, permita a los tribunales y jueces contar con herramientas para hacer cumplir los contratos, garantice la certeza fáctica y jurídica del ejercicio de los derechos de contenido económico (Cuevas y Pérez, 2001) y facilite los procesos de intercambio a través de la determinación de reglas de juego claras (marco normativo), lo que permite una reducción de los costos de transacción, que serán elevados, si el entorno legal y de seguridad no es el adecuado.

Como indica Ayala Espino respecto a los tribunales y jueces, como intérpretes de la norma y encargados de su aplicación, estos deberán partir de un sistema normativo

i) independiente del poder político para garantizar los derechos individuales, destacadamente la propiedad y la eliminación de la predación estatal; y, ii) mantener un régimen contractual de libertad entre los contratantes. Este marco jurídico es el que permite la existencia de un ambiente económico predecible, en el cual los agentes puedan realizar sus cálculos económicos de inversión, ahorro y consumo (2001, p. 532).

### *Escuela de la Elección Pública o Public Choice*

Hacia el año 1957, James Buchanan y W. Nutter crearon el Thomas Jefferson Center for Studies in Political Economy, en Charlottesville, centro de investigación que constituye el punto de referencia necesario para todos los estudios que pretendan describir el origen de la Escuela en mención (Toboso, 1992). La pretensión principal de este centro de pensamiento, al tenor del mismo Buchanan, era crear “una comunidad de investigadores que deseaban preservar un orden social basado en la libertad individual” (1986a, p. 8). Pretensión que puede comprenderse al considerar los orígenes formativos que Buchanan había asimilado en la Escuela de Chicago, defensora del libre mercado y las libertades individuales. Sin embargo, por problemas derivados de la posición, para muchos conservadora en demasía, de la Escuela de Chicago, en la de Virginia el autor en mención experimentó dificultades que lo llevaron, en compañía de Tullock, a fundar el Committee on Non-Market Decision Making, precedente claro de la Public



Choice Society, que en 1966 vio favorecida la difusión de sus teorías gracias a la revista *Papers on Non-Market Decision Making*. No obstante, las dificultades los obligaron a abandonar la Escuela de Virginia en el año 1969, y fundar la Public Choice (revista y escuela).

Hasta ese entonces, los estudios de AED se habían caracterizado, en su gran mayoría, por analizar temas eminentemente privados, sin embargo, a partir de la década de 1970, y

como consecuencia de la tendencia de algunos economistas de aplicar reglas micro-económicas al estudio de la política, surge la corriente según la cual las elecciones que toman los diferentes agentes dentro de un mercado determinado son de carácter público en la medida en que al momento de seleccionar una alternativa determinada no solo se consideran a sí mismos sino que también se decide para otros, caso en el cual las implicaciones de la manera de decidir y los efectos de la decisión deben ser tomados en consideración (Safar, 2009, p. 179).

Se trata, en consecuencia, de una nueva visión en la que se hace posible la aplicación de la teoría económica a las opciones políticas y de gobierno, un enfoque de estudios de no mercado, de opciones extrapatrimoniales (Buchanan, 1986b).

Para el principal exponente de esta escuela, James Buchanan, es posible aplicar a las opciones políticas y gubernamentales las mismas consideraciones que se predicán de un individuo particular cuando toma decisiones. Las decisiones políticas “que son las realizadas por los estamentos del Estado encargados del manejo estatal, necesariamente generan costos a los particulares y a la sociedad en su conjunto. Asimismo, las decisiones políticas no le cuestan al Estado como tal, sino a todos los que se encuentran bajo el dominio de dicho Estado” (Guzmán, s. f., pp. 223-224).

Teniendo en cuenta lo anterior, y considerando que la toma de dichas decisiones requiere del manejo de recursos públicos, resulta apropiado tener en cuenta que los ciudadanos podrían tener la posibilidad de recurrir a mecanismos que les permitan controlar y participar de las decisiones que toman los diversos actores públicos (Torres, 2016). Sobre todo porque, aunque las constituciones describan mecanismos de control y fiscalización entre los diversos órganos y ramas del poder público –principios de separación del poder y división del poder político– estos no siempre son suficientes pues los individuos encargados de tomar

las decisiones –por mandato constitucional al estar investidos de dicha competencia–, al igual que los particulares, están movidos por sus propios intereses –partiendo de la teoría de la racionalidad y maximización– y tomarán decisiones con la pretensión de obtener una mayor cuota de poder y mantener su posición a través de la garantía de una reelección. Atrás queda la teoría que plantea que el funcionario se comporta neutralmente y su motivación se encuentra constituida por la búsqueda de la satisfacción del bien general.

Es por ello por lo que el marco legal, y de manera especial la Constitución, debe consignar normas que permitan armonizar el interés personal del funcionario con el interés común, en esos términos será posible hablar de eficiencia social.

Sin embargo, esta Escuela no solo se ocupa del análisis de las motivaciones y el control a los funcionarios sino también a los ciudadanos que, en ejercicio de la democracia representativa y participativa, toman decisiones al elegir candidatos, revocar un mandato o apoyar alguna causa política. Para esta escuela, el paradigma del *homo economicus* y del *homo politicus* “descrito por la literatura tradicional de la ciencia política como un ser altruista y perseguidor incansable del interés público cuando actúa colectivamente, es visto simplemente como un individuo racional que toma decisiones (racionales) en el mercado político en su condición de representante, elector, burócrata, etc.” (García, 2009, p. 499). Es justamente esta consideración la que hace imperativo incorporar mecanismos de control ciudadano a las decisiones políticas que toman los funcionarios movidos por su propio interés pues, como señala Pinzón, “no existe razón para pensar, parafraseando a Buchanan, que el individuo que elige entre manzanas y naranjas no es el mismo que debe elegir entre dos candidatos en una contienda electoral” (2010, p. 123).

Esta expresión constituye uno de los supuestos de la Escuela en mención: el individualismo metodológico. Por lo anterior podrá considerarse que los ciudadanos, cuando concurren a ejercer su derecho al voto, lo harán considerando un proceso de negociación (*catalaxis*) en el que a partir de una promesa se obtiene un voto. Cada ciudadano tendrá un voto que usará –como en el mercado– para comprar una promesa que le ofrece un candidato.

En resumen, esta escuela se ocupa del análisis de situaciones de no mercado en las que se aborda el estudio del comportamiento de los sujetos que, en una sociedad política, participan en el proceso de toma de decisiones (a través de

normas o marcos regulatorios). Como se advirtió, el estudio que propone esta escuela pretende cambiar la dinámica tradicional del análisis de situaciones clásicas de mercado, al aplicar reglas de la microeconomía y la economía del bienestar al proceso de intercambio político. Como se mencionaba con antelación, no existe razón para, desde el punto de vista racional, no considerar que el individuo que toma parte de estos procesos tiene intereses personales que mueven su voluntad y condicionan el proceso de toma de decisiones colectivas. Así, el abordaje del estudio de los partidos y movimientos políticos, grupos de presión, aparatos burocráticos y la teoría económica de las constituciones (como normas originarias) constituyen objetos de estudio esenciales, puntos focales de esta última corriente.

## Referencias

- Abrillo Rodríguez, F. y Albert López-Ibor, R. (2011). El análisis económico del Derecho en la encrucijada. *Ekonomiaz*, 77 (2), 200-221.
- Adams, J. (1998 [1989]). Economía institucional y economía de la elección social: aspectos comunes y conflictos. *Cuadernos de Economía Institucional*, XVII (29), 249-265.
- Aguilar González, J. M. y Castro Sotos, C. (2006). Las normas jurídicas como incentivos. Unas breves notas sobre el Análisis Económico del Derecho. *Kinesis* (III).
- Arjona Trujillo, A. M. y Rubio Pardo, M. (2002). Análisis económico del Derecho. *Precedente*, 115-150.
- Ayala Espino, J. (2001). Instituciones para mejorar el desarrollo en México. *Revista venezolana de gerencia*, 6 (16), 527-552.
- Baurmann, M. (1998). *El mercado de la virtud. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal*. Barcelona: Gedisa.
- Becker, G. (1993). Nobel Lecture: The economic way of looking at behavior. *The Journal of Political Economy* (101), 385-409.
- Becker, G. (2002). Reflexiones sobre el futuro de la teoría económica en la enseñanza del Derecho. En A. Roemer, *Derecho y Economía: una revisión de la literatura* (pp. 579-586). México: Fondo de Cultura Económica.
- Bejarano, J. A. (1999). El análisis económico del Derecho: comentarios sobre textos básicos. *Revista de Economía Institucional* (155-167).
- Botero Restrepo, C. (2002). *El derecho antitrust o de la libre competencia en los Estados Unidos*. Medellín: Librería Señal Editora.
- Buchanan, J. (1986a). Political Economy: 1957-82. En J. Buchanan, *Liberty, Market, and State. Political Economy in the 1980's*. New York: New York University Press.

- Buchanan, J. (1986b). The Constitution of Economic Policy. En J. Buchanan, *Economics. Between Predictive Theory and Moral Philosophy*. Texas: Texas University Press.
- Buchanan, J. (2000). Buena Economía-Mal Derecho. En A. Roemer, *Derecho y economía: una revisión de la literatura* (pp. 123-132). México: Instituto Tecnológico Autónomo de México y Fondo de Cultura Económica.
- Bullard, A. (2015). Análisis económico del derecho. Entre el funcionalismo y la esquizofrenia jurídica. En J. L. Fabra Zamora y A. Núñez Baquero, *Enciclopedia de filosofía y teoría del derecho* (vol. I, pp. 737-766). México: Instituto de Investigaciones jurídicas UNAM.
- Calabresi, G. (2003). La decisión por accidentes: una aproximación a la asignación objetiva de costos. *Themis*, 235-253.
- Calabresi, G. (2013). Costos de transacción, adignación de recursos y reglas de responsabilidad. *Ius et veritas*, 36-47.
- Coase, R. (2000 [1960]). El problema del costo social. En A. Roemer, *Derecho y Economía: una revisión de la literatura*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Coase, R. (2009 [1937]). La naturaleza de la empresa. En A. Roemer, *Derecho y Economía: una revisión de la literatura* (pp. 558-575). México: Fondo de Cultura Económica.
- Coderch, P. S. y Gómez, C. (2005). El derecho de daños y la minimización de costos por accidentes. *Indret Revista para el análisis del Derecho* (274). Recuperado de [http://www.indret.com/pdf/275\\_es.pdf](http://www.indret.com/pdf/275_es.pdf)
- Cooter, R. y Ulen, T. (2002). *Derecho y economía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cuevas, H. y Pérez Salazar, M. (2001). La economía política de la Constitución de 1991. *Revista Opera*, 1 (1), 249-262.
- D'Elia, V. V. (2009). El sujeto económico y la racionalidad en Adam Smith. *Revista de Economía institucional*, II (21), 37-43.
- de Querol Aragón, N. (2007). *Análisis económico del derecho. Teoría y aplicaciones*. Madrid: Instituto FIEC.
- Díez Estella, F. (2003). Los objetivos del derecho antitrust. *Gaceta Jurídica de la UE y de la Competencia* (224), 32-52.
- Domenech, G. (2014). Por qué y cómo hacer análisis económico del Derecho. *Revista de Administración Pública* (195), 99-133.
- Durán y Lalaguna, P. (1992). *Una aproximación al Análisis Económico del Derecho*. Granada: Comares.
- Franco Vargas, M. H. (2013). *Derecho y economía. Una aproximación teórica*. Bogotá: Leyer.
- García García, J. F. (2009). El proceso legislativo sin romance: implicancias para el diseño constitucional chileno. *Revista Ius et Praxis*, 489-522.

•Análisis económico del derecho: principales antecedentes metodológicos•

- García Villegas, M. (2004). No solo de mercado vive la democracia. El fenómeno del (in)cumplimiento del Derecho y su relación con el desarrollo, la justicia y la democracia. *Revista de Economía Institucional*, 6 (10), 95-134.
- Gherzi, C. (1996). El ser humano y la dañosidad como inevitable contingencia social. En C. Gherzi, *Responsabilidad. Problemática moderna* (pp. 39-94). Mendoza: Ediciones jurídicas Cuyo.
- Guzmán Napuri, C. (s. f.). Una aproximación a la teoría del *public choice* y sus implicancias en los mecanismos de control estatal, 223-243.
- Holmes, O. W. (1897). The path of the law. *Harvard Law Review*, 10.
- Hurtado, J. y Mesa, S. (2010). Sobre “el sujeto económico y la racionalidad en Adam Smith”: confusiones y lugares comunes. *Revista de Economía Institucional*, 12 (22), 277-286.
- Kalmanovitz, S. (1997). *Las instituciones, la ley y el desarrollo económico*. Serie Borradores de Economía, 69. Bogotá: Banco de la República.
- Kalmanovitz, S. (2003). El neoinstitucionalismo como escuela. *Revista de economía institucional*, 5 (9), 189-212.
- Lindarte Middleton, E. (2015). ¿Hacia una verdadera economía política de las instituciones? *Revista de Economía institucional*, 17 (33), 385-401.
- Lozano Rodríguez, E. (2016). Hacia un nuevo enfoque del análisis económico del derecho. En E. Lozano Rodríguez, *Teoría y puesta en práctica del análisis económico del derecho colombiano* (pp. 5-64). Bogotá: Universidad de los Andes.
- Mercurio, N. y Medema, S. (1997). *Economics and the law*. Princeton University Press.
- North, D. (1992). Institutions, ideology and economic performance. *Cato Journal*, 11 (3), 477-488.
- North, D. (1995 [1990]). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Núñez, A. J. (2000). Antecedentes y principios fundamentales del análisis económico de la ley. En AA.VV., *Colección de derecho económico. Homenaje a Enrique Law Murtra*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Palacios Mejía, H. (1999). *La economía en el derecho constitucional colombiano*. Bogotá: Derecho vigente.
- Parisi, F. (2015). Escuelas positivas, normativas y funcionales en el Análisis Económico del Derecho. *Ius et veritas*, 16-29.
- Parra, J. F. (2005). Liberalismo: nuevo institucionalismo y cambio político. *Política y cultura* (24), 31-61.
- Perloff, J. (2004). *Microeconomía*. Madrid: Pearson Addison Wesley.
- Persky, J. (1995). Retrospectives the ethology of *homo economicus*. *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (2), 221-231.

- Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (2001). *Microeconomía*. Madrid: Pearson Educación.
- Pinzón Camargo, M. (2010). *Aproximaciones al Análisis Económico del Derecho*. Bogotá: Universidad Externado.
- Polanyi, K. (2013). Nuestra obsoleta mentalidad de mercado. En Escolar y Mayo (eds.), *La esencia del fascismo seguido de nuestra obsoleta mentalidad de mercado* (pp. 83-104). Madrid: Escolar y Mayo editores.
- Posner, R. A. (2000). *El análisis económico del Derecho*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rubio, M. (2007). *Derecho y economía*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Safar Díaz, M. S. (2009). Análisis económico del derecho constitucional: aplicación de la teoría económica bajo la escuela de la elección pública. *Revista Derecho del Estado*, 175-190.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2002). *Economía*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España.
- Sánchez Torres, C. (2007). *Constitución económica*. Bogotá: Consejo Superior de la Judicatura.
- Simon, H. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.
- Simon, H. (1986). De la racionalidad sustantiva a la procesal. En F. Hahn y M. Hollis, *Filosofía y teoría económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Toboso, F. (1992). Notas para el estudio de la elección pública. Origen y evolución del programa de investigación de la Escuela de la Public Choice. *Revista de Estudios Políticos* (77), 321-332.
- Torres Ávila, J. (2012). *El mandato del Estado social de derecho en la Constitución colombiana: los derechos sociales y el mínimo vital*. Bogotá: Ediciones USTA.
- Torres Ávila, J. (2016). *La transparencia y el buen gobierno. Una perspectiva desde los derechos humanos y las obligaciones de los gobiernos locales*. Bogotá: Universidad Católica.
- Torres Corredor, H. (2002). *La Corte Constitucional. Entre la economía y el derecho* (U. d.-C. Márquez, ed.) Armenia: Centro de Publicaciones Universidad del Quindío.
- Torres López, J. (1987). *Análisis económico del Derecho. Panorama doctrinal*. Madrid: Tecnos.
- Uprimny, R. (2001). Legitimidad y conveniencia del control constitucional a la economía. *Precedente*, 36-68.
- Williamson, O. (2000). Economic institutions and development: A view from the bottom. En S. Kahkonen y M. Olson (eds.), *A Not-So-Dismal Science: Development and the Political Economy of Institutions*. Oxford: Oxford University Press.